



ยุคดิจิทัล เรียนรู้แนวทางการทำการตลาดดิจิทัล รวมทั้งการทำความรู้จักและการใช้เครื่องมือต่างๆ ตลอดจนแนวคิดสำคัญของการวางแผนการตลาดดิจิทัล เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในองค์กร

เมื่อสื่อโซเชียลเข้ามามีบทบาทและมีความสำคัญต่อชีวิตประจำวันของผู้บริโภคกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต ทั้งเรื่องการสื่อสารและตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค ทำให้สินค้าและบริการต่างๆ หันมาใช้สื่อโซเชียลในการสร้างแบรนด์และสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภค องค์กร ซึ่งเป็นสื่อที่มีศักยภาพในการกระตุ้นให้เกิดความสนใจ ช่วยให้เกิดการตัดสินใจซื้อ และมีแนวโน้มที่ ผู้ประกอบการหลายรายหันมาใช้ประโยชน์จากสื่อโซเชียลเพิ่มมากขึ้น โดยหลักสูตรนี้ทำความรู้จักการตลาดดิจิทัล เรียนรู้พฤติกรรมของผู้บริโภคและทฤษฎีที่ควรรู้ รวมถึงเครื่องมือการตลาดดิจิทัลที่นักการตลาดไม่ควรพลาดและนำไปใช้ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงแนวคิดต่างๆเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในองค์กร

Essential Digital Marketing

ติดปีกการตลาดในยุคดิจิทัล

อังคารที่ 6 มีนาคม 2561

Course Outline

- ความรู้พื้นฐานที่ควรเข้าใจเกี่ยวกับการตลาดดิจิทัล
- แนวคิดสำคัญของการวางแผนการตลาดดิจิทัล
- กลยุทธ์หลักสำหรับการทำตลาดดิจิทัล
 - Content Marketing มัดใจลูกค้าให้อยู่มัดด้วยเรื่องเล่า (Valuable Story) ที่ขาย(ของ) ได้
 - Social Media Marketing สร้างแบรนด์ให้ปัง ดังก่อน รวยก่อน
 - Video Marketing บั่นคลิปอย่างไรให้โดนใจและได้ตั้งค์
- โฆษณาออนไลน์ “เปลี่ยนคลิกเป็นยอดขาย เปลี่ยนแฟน(เพจ) ให้เป็นลูกค้า”
- Mobile Marketing สร้างทำเลขายในมือ(ถือ) ของลูกค้า
- กรณีศึกษา : ทำตลาด Digital ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร



STRATEGIC
ศูนย์พัฒนาบุคลากร

Essential Digital Marketing

ตลาดดิจิทัลในยุคดิจิทัล

Objective

- 1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจการตลาดดิจิทัล รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภค และการเปลี่ยนแปลง ที่นักการตลาดควรรู้
- 2. เพื่อเรียนรู้และพัฒนาศักยภาพในการใช้เครื่องมือการตลาดดิจิทัลให้เหมาะกับสถานการณ์
- 3. เพื่อเรียนรู้แนวคิดการวางแผนการตลาดดิจิทัลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- 4. เพื่อเรียนรู้วิธีนำการตลาดดิจิทัลไปประยุกต์ใช้ในองค์กร



วิทยากร

คุณประสิทธิ์ วรรณรัตน์

- ที่ปรึกษา และผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัล สီคอมเมิร์ซ
- อาจารย์ประจำวิชาผู้ประกอบการออนไลน์ ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าธนบุรี

อังคารที่ 6 มีนาคม 2561 (ลงทะเบียน 8.30-9.00 น. อบรม 9.00-16.00 น.) ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งลงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทิวาอินทาวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30

ของค่าธรรมเนียมการอบรม